

标杆商业地产项目招商运营解码

一、万达商业地产管理模式和发展战略解析

- 1、万达集团架构与各体系职能
- 2、万达集团发展的三个阶段与核心策略
- 3、万达企业文化解构（如何打造高效团队）
- 4、万达商业地产体系各公司职能配置

二、万达商业地产盈利模式要素解析

- 1、万达核心盈利模式 2、低价拿地策略
- 3、资金平衡与快速周转模式 4、以售保租的资产沉淀模式
- 5、订单商业地产模式 6、全产业链扩张模式
- 7、商业资源无限溢出模式

三、万达广场招商策略解析和多元化招商手法借鉴

- 1、不同商业开发阶段的招商要务 2、前期调研确定各物业形态面积比
- 3、规划设计阶段的业态落位 4、施工阶段的步行街与百货招商实务
- 5、同期竣工与满铺开业的“铁”的使命

四、万达广场商业运营模式解析

- 1、商业运营密码=“客流”+“销售” 2、不同运营期的划分与“稳场旺场策略”
- 3、招商调整实现品牌优化升级 4、营销企划实现销售稳步提升

5、现场管理实现良性经营秩序 6、如何实现超过 99%的租金收缴率

7、信息化手段对管理能力的提升

五、万达模式对中小房地产企业的借鉴思路

1、有限资源的放大使用 2、资金平衡术的控制要诀

3、短期利益与长期利益的取舍 4、开发销售与招商运营团队的有效配合

5、“4+2”商业地产全程开发策略的总结

六、商业地产商业资源无限溢出模式——旅游地产

1、长白山 2、西双版纳 3、大连金石滩

七、不同形态的经典商业项目案例分析

八、现场互动、答疑。